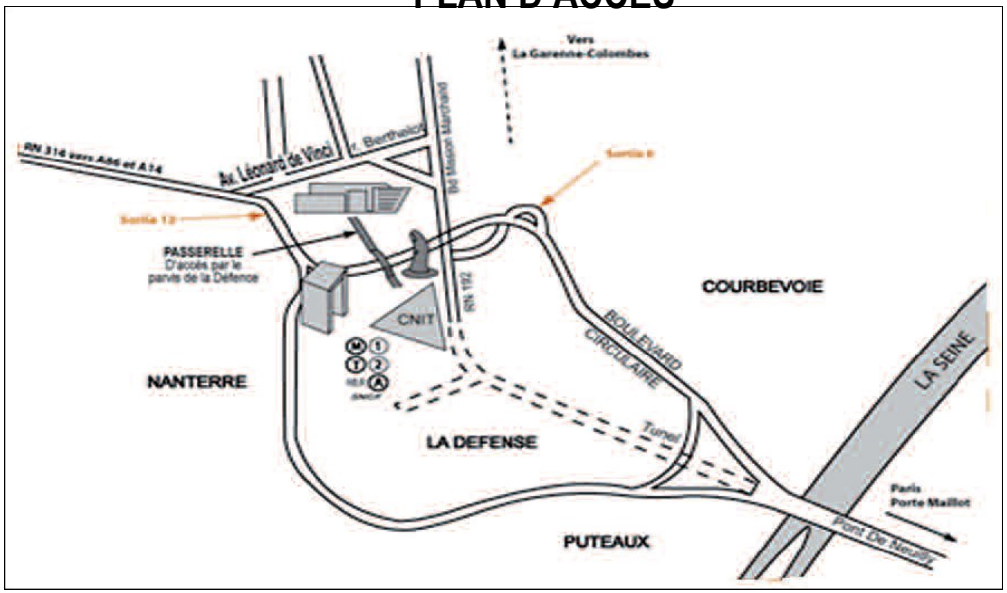
PLAN D'ACCES



Transports en commun :
• Métro ligne 1 station "Grande Arche de la Défense"
• RER A station "Grande Arche de la Défense"
• SNCF station "La Défense"
Sortie E ou côté CNIT / station de TAXIS
Sur le Parvis de la Défense, suivre le fléchage et emprunter la passerelle piétonne qui enjambe le Boulevard Circulaire
(accès Place Carpeaux, à côté du Pouce de César).

Véhicules :
Boulevard Circulaire de la Défense par le Pont de Neuilly
Sortie la Défense 6 - Direction La Garenne-Colombes
1er feu à droite, boulevard de la Mission Marchand
2ème rue à gauche, avenue Léonard De Vinci
Parking : 8, avenue Léonard de Vinci
ou
Boulevard Circulaire de la Défense par le Pont de Neuilly
Sortie la Défense 12 - Faubourg de l'Arche
Continuer tout droit, et à droite traverser le pont au dessus de la voie ferrée
Continuer après le feu, avenue Léonard De Vinci
Parking : 8, avenue Léonard de Vinci

SKEMA Business School - Campus Paris La Défense
Pôle Universitaire Léonard de Vinci
Esplanade Mona Lisa
92400 Courbevoie

Contact organisation :
Maryline COMBES | 04 93 95 45 24 | maryline.combes@skema.edu

skema BUSINESS SCHOOL

15ème petit déjeuner-débat à Paris du Cycle Innovation & Connaissance
proposé par SKEMA Business School sur le thème :

L'innovation par les usages, source de création de valeur pour l'entreprise ? Mode d'emploi

Mardi 19 février 2013 de 8h00 à 10h00,
à SKEMA Business School - Campus Paris La Défense

Intervenants :
- **Jonas HOFFMANN**, professeur SKEMA Business School
- **Guillaume REGNAULT,** Atos Worldline

Animatrice :
- **Valérie BLANCHOT COURTOIS,** Professeure affiliée SKEMA Business School

Programme

Accueil à partir de 8h00. Café.
- 8h30-8h40 : Introduction de Valérie BLANCHOT-COURTOIS
- 8h40-9h10 : Intervention de Jonas HOFFMANN
- 9h10-9h40 : Intervention de Guillaume REGNAULT
- 9h40-10h00 : Questions-réponses
- 10h00 : Fin du petit-déjeuner

Entrée gratuite—inscription obligatoire : Je m'inscris

skema BUSINESS SCHOOL

En savoir plus sur Jonas HOFFMANN

Professeur en Marketing à SKEMA Business School, Jonas Hoffmann est Docteur en Sciences de Gestion de l'Université Grenoble II.

Il a rédigé de nombreux articles sur le marketing, l'innovation par les usages et le business model. Il est co-auteur de deux ouvrages parus en 2012 : « Les Business models du futur: Créer de la valeur dans un monde aux ressources limitées» et « Global Luxury Trends: Innovative Strategies for Emerging Markets».

Il a une large expérience internationale, avec des activités d'enseignement et conseil en Europe, au Brésil et en Chine.

En savoir plus sur Guillaume REGNAULT

Diplômé SKEMA Business School 2001, Guillaume REGNAULT est Responsable Avant-Vente en charge de la promotion des offres technologiques d'authentification forte e&m-commerce pour la société Atos Worldline, principalement pour les régions France, Belgique et Allemagne. Il a auparavant occupé plusieurs postes en marketing et gestion de projets au sein de Casino et BNP Personal Finance (LaSer Cofinoga). Son expérience opérationnelle et de conseil auprès de plusieurs grands organismes financiers lui a permis d'acquérir une solide connaissance des problématiques de la banque de détail, du crédit aux particuliers et de la monétique.

Atos Wordline : Atos Worldline est le centre d'expertise d'Atos pour les services transactionnels de haute technologie, fort de plus de 35 ans d'expérience et d'expertise reconnue en paiements électroniques. Leader des services end-to-end, pour les transactions électroniques sensibles, Atos Worldline est spécialisé dans les paiements électroniques (émission, acquisition, terminaux, solutions de paiement et traitement de cartes), les eCS (services en ligne pour les clients, les citoyens et les communautés), ainsi que les services pour les marchés financiers. Atos Worldline réalise un chiffre d'affaires de 913 millions d'euros et emploie plus de 5 400 personnes dans le monde.

Contacts:

Jonas HOFFMAN : (06) 25 78 16 85 | jonas.hoffmann@skema.edu
Guillaume REGNAULT : (06) 62 34 11 40 | guillaume.regnault@atos.net

Points abordés par les conférenciers

- L'innovation par les usages, de quoi s'agit-il ?
- L'écoute client pour appréhender les usages
- Comment faire : la méthode CAUTIC™ (Conception Assistée par les Usages pour la Technologie, l'Innovation et le Changement)
- Présentation de SEA (Strong Extended Authentication), solution Atos Worldline d'authentification forte « multi-devices » (y/c smartphone)

LA DIRECTION DES RELATIONS ENTREPRISES DE SKEMA BUSINESS SCHOOL

La Direction des Relations Entreprises de SKEMA a pour mission, au sein de SKEMA Business School, de créer, gérer et développer les relations entre l'Ecole et les Entreprises, et ce, au bénéfice des étudiants et jeunes diplômés, des entreprises, et des territoires.
Notre activité première est en effet de créer, pour nos étudiants et jeunes diplômés, les conditions de réussite de leur début de carrière.
Le nombre d'étudiants et de diplômés, la diversité des programmes et des spécialisations offertes, l'organisation multi-campus adoptée par SKEMA optimisent vos capacités à recruter. Nous vous invitons donc à :

- déposer vos offres de stage, d'année en entreprise (année « de césure »), d'apprentissage, d'emplois Jeunes Diplômés sur notre site : http://careercenter.skema.edu/depot_offres.php
- rencontrer nos étudiants lors des nombreux événements entreprises organisés par le Career Center : http://www.skema-bs.fr/relations-entreprises/rencontrez-nos-etudiants

Contact Direction des Relations Entreprises :

Juliette Mormentyn, responsable Relations Entreprises
juliette.mormentyn@skema.edu | +33 664656704

CYCLE INNOVATION & CONNAISSANCE DE SKEMA Business School

Des clés pour entreprendre et innover dans une économie de la connaissance.

Le Cycle Innovation & Connaissance, destiné aux chefs d'entreprise et aux cadres dirigeants d'entreprises fonctionne sous forme de petits déjeuners une fois par mois qui ont lieu le matin de 8h30 à 10h.
Lors de chaque petit-déjeuner, conçu comme un concentré d'expérience et d'échanges, un expert présente en 30 minutes une pratique innovante de management. Cette pratique est ensuite illustrée en 30 minutes par une entreprise l'ayant expérimentée. Suivent 30 minutes d'échanges sous forme de questions réponses.
Les petits déjeuners abordent des thématiques du management dans l'économie de la connaissance.
Elles sont choisies de manière à apporter des éclairages sur des solutions permettant aux entreprises de relever les défis contemporains, notamment ceux associés au développement durable. Une appropriation plus approfondie peut être envisagée ultérieurement à la demande des entreprises.

Contacts Cycle Innovation et Connaissance :

- **Valérie BLANCHOT COURTOIS -** valerie.blanchotcourtois@skema.edu – 06 73 73 78 76
- **Michel BERNASCONI -** michel.bernasconi@skema.edu - 04 93 95 44 87